

Government
Publications

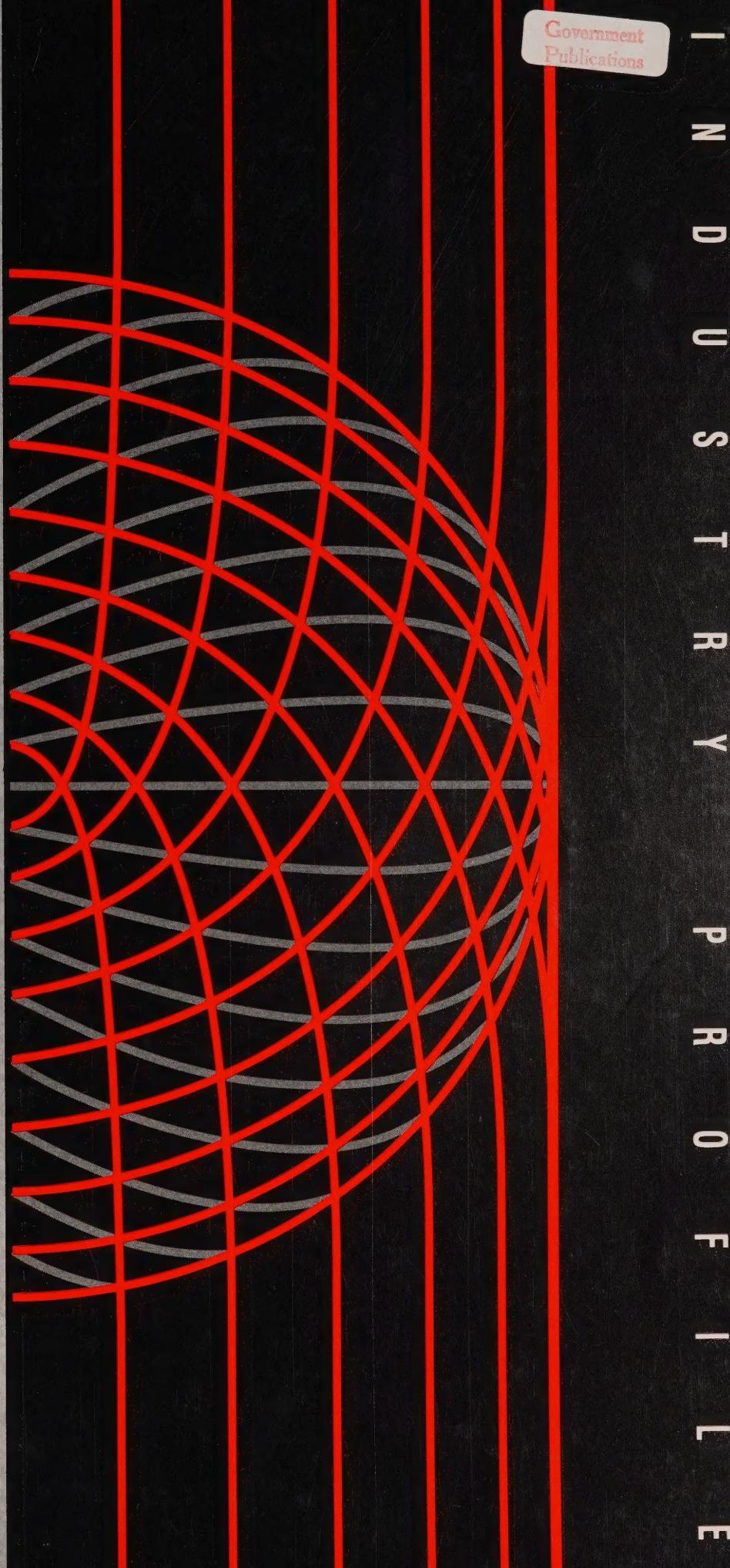
Specialty Vehicles

CAI
IST 1
-1991
S68

3 1761 11765033 3



Industry, Science and
Technology Canada Industrie, Sciences et
Technologie Canada



I N D U S T R Y P R O F I L E

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2

Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

SPECIALTY VEHICLES

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The automotive industry in Canada broadly includes the manufacturers both of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles) and of the parts, tires and tubes that are used as original equipment in the assembly of new motor vehicles as well as for replacement parts and accessories. Most of the industry is rationalized to operate in one market that includes both Canada and the United States.

Automotive activities in 1989 generated slightly over 15 percent of the total shipments of products manufactured in Canada. They accounted for 32.5 percent of all exports of fabricated materials and end products. In 1989, automotive shipments were composed of \$28.1 billion in automobile, truck and bus assembly; \$14.7 billion in parts; \$1.9 billion in specialty vehicles; and about \$1.5 billion¹ in tires and tubes. In the same year, the industry employed 185 200 people.

Of these, 55 500 were involved in assembling automobiles, trucks and buses; 96 500 in parts; 22 700 in specialty vehicles; and about 10 500¹ people worked to manufacture tires and tubes.

This profile deals only with the specialty vehicles manufacturing sector. In addition to *Specialty Vehicles*, industry profiles have been prepared covering

- *Automotive Aftermarket Parts*
- *Automotive Original Equipment Parts*
- *Automotive Tires*
- *Heavy-Duty Trucks*
- *Light Motor Vehicles*
- *Urban and Intercity Buses*

¹ISTC estimates.

Structure and Performance

Structure

The specialty vehicle sector comprises the manufacturers of truck and bus bodies,² commercial trailers, non-commercial (recreational and other) trailers, airport mobile equipment, municipal service vehicles, all-terrain tracked and wheeled vehicles as well as snowmobiles. Besides general transportation of goods and people, the equipment is used in the maintenance and operation of airports, roads and highways as well as for fire protection, ambulance services and transportation in remote areas.

The structure of the specialty vehicle sector, with the contributions in 1989 to shipments, imports and exports from the major products manufactured, is shown in Table 1.

Total shipments by the specialty vehicle sector in 1989 were estimated at \$1 941 million (Figure 1). With exports accounting for only 15.6 percent of total shipments, production was largely geared to the requirements of the domestic market. Total imports of \$571.1 million in 1989 represented 25.9 percent of the total Canadian market.

Direct employment in 1989 was approximately 22 700 people spread over an estimated 390 establishments, which were mainly small. Transport Canada records show some 600 additional truck and bus body and trailer manufacturers in Canada. However, since most of these firms are very small or are not primarily engaged in the manufacture of truck bodies or trailers, they are not included in the product category as defined by Statistics Canada.

Table 1 — Industry Structure of Specialty Vehicles Sector, 1989

(\$ millions)

	Shipments	Imports	Exports
Truck and bus bodies	590	54 ^a	77
Commercial trailers	450	109	24
Non-commercial trailers	451	215	72
Snowmobiles and all-terrain vehicles	349	152	91
Airport mobile equipment and municipal service vehicles	101	41	39
Total, specialty vehicles	1 941	571	303

^aTruck bodies imported on a chassis are not included in this amount.

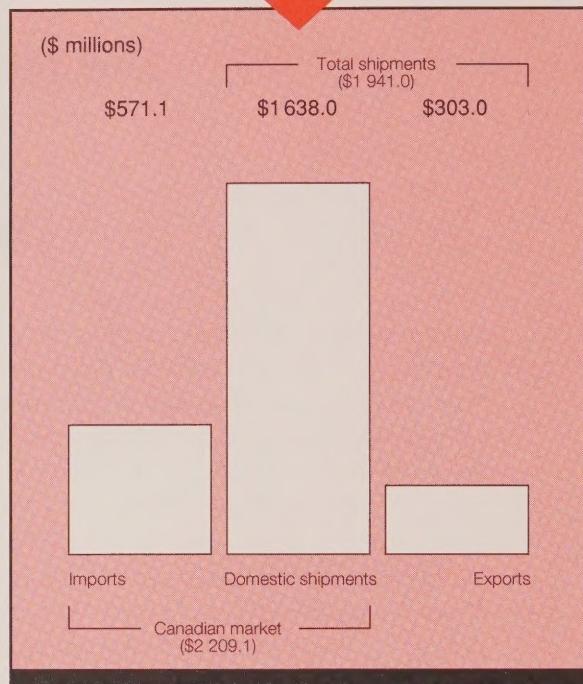


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

As Figure 2 shows, manufacturing of truck and bus bodies, commercial trailers and non-commercial trailers are the three largest industries in the specialty vehicles sector. Their combined employment in 1989 was estimated at 20 100 at some 360 establishments. Most of these firms are generally small, each employing fewer than 50 people. The largest firms are manufacturers of trailers in Ontario and of trailers and snowmobiles in Quebec. Most of the firms are Canadian-owned and are important to their local economies.

Truck and Bus Bodies

While there is a definite trend towards specialization in the truck, van and bus body group, the majority of firms make several types of vehicles, shifting production as demand requires. There were an estimated 180 establishments in this industry, employing 11 100 people, with shipments totalling \$590 million in 1989. Manufacturing activity accounted for an estimated 80 percent of sales; repairs at 14 percent and parts at 6 percent made up the balance. Bodies are produced for dump, stake, tank, grain and cattle trucks, for vans, for utility and service vehicles, and for school buses. These bodies are mounted on truck chassis built by truck manufacturers. The truck and bus body industry is the only one in the specialty

²This industry profile does not include manufacturers of urban and intercity bus bodies, which are covered in the profile on *Urban and Intercity Buses*.

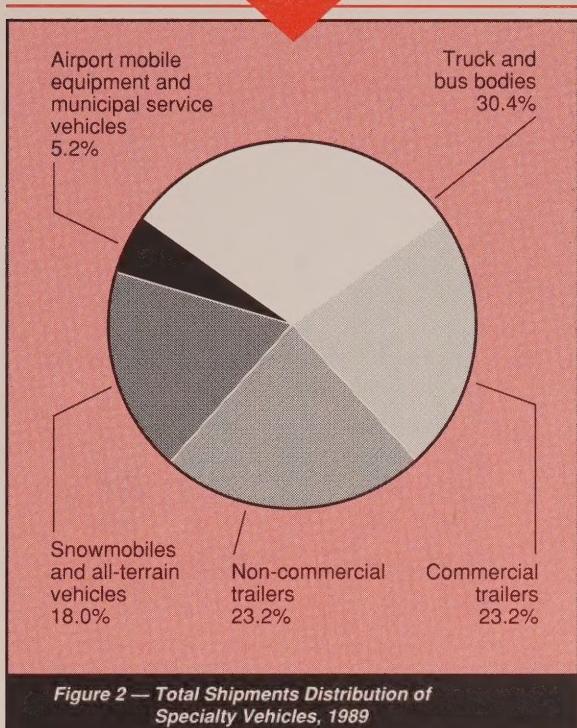


Figure 2 — Total Shipments Distribution of Specialty Vehicles, 1989

vehicle sector that operates under the provisions of the 1965 Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact) because it manufactures chassis and trucks that are not specifically excluded from the agreement. Unlike the vehicle and automotive parts manufacturers, few of these companies are unionized.

Commercial Trailers

There were an estimated 90 establishments in the commercial trailer industry employing 4 000 people, with shipments of \$450 million in 1989. This value amounted to 10.6 percent of the North American commercial trailer market, valued at approximately C\$4.2 billion in 1989. Trailers can be grouped into the following categories: stake or platform, van, low-bed, logging, tank and dump trailers.

Non-Commercial Trailers

The non-commercial trailer industry includes the manufacturers of travel trailers, tent trailers, motor homes, truck campers and fifth-wheel trailers. There were an estimated 25 establishments in 1989, whose total shipments of recreational vehicles were valued at about \$424 million. Also added to this industry are about 65 manufacturers of horse, snowmobile and utility trailers, whose shipments in 1989 were estimated at \$27 million. Production employment that year for this industry was estimated at 5 000 people.

Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

There are approximately 10 manufacturers of all-terrain vehicles and one major producer of snowmobiles in Canada. All-terrain vehicles are designed and built to meet difficult off-road transportation requirements that conventional vehicles would have trouble satisfying. Both tracked and wheeled vehicles are produced in a wide range of sizes, from small recreational all-terrain units to heavy-duty vehicles with a capacity of 63.5 tonnes. Total shipments of this industry for 1989 were \$349 million, and employment was estimated at 2 600 people.

Airport Mobile Equipment and Municipal Service Vehicles

Manufacturers of airport mobile equipment and municipal service vehicles numbered about 20 companies in 1989. A few were medium-sized firms, but most were small operations. Their combined shipments were estimated at \$101 million. No accurate count of employment in this group has been made.

Airport mobile equipment firms produce a variety of vehicles used in aircraft and airport servicing as well as maintenance, for such uses as aircraft refuelling and de-icing, passenger, cargo and baggage handling, runway snowblowing and sweeping, and for use in crash, fire and rescue operations. Although relatively small, this group is actively involved in seeking new export opportunities in addition to markets it now has, mainly in the United States.

The products of the municipal service vehicles group include fire trucks, garbage trucks, snow-clearing equipment, salt or sand spreaders, street sweepers and utility vehicles with aerial devices for power and telephone maintenance. Exports in this group are limited to fire trucks and utility vehicles.

Performance

The specialty vehicle sector serves a mature market characterized by slow growth. Its performance is closely related to that of the Canadian economy and the corresponding demand for transportation equipment. Overall demand in the sector has been affected by the current economic situation.

Shipments of specialty vehicles had an average annual growth rate in constant 1981 dollars of 7.8 percent between 1985 and 1989. The growth in employment in this period averaged 13 percent a year. The number of establishments rose from 284 in 1985 to an estimated 390 in 1989. These gains arose from the overall increase in economic activity. A notable exception for shipments and employment was in the commercial trailer industry, which had been declining since mid-1988.

Imports have increased considerably in recent years, especially those from the United States (Figure 3). Total imports grew from \$242 million in 1985 to \$571 million

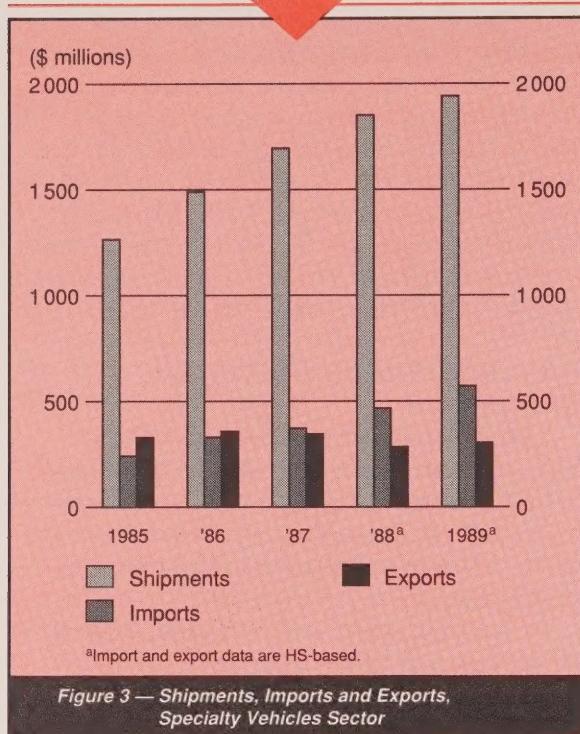


Figure 3 — Shipments, Imports and Exports, Specialty Vehicles Sector

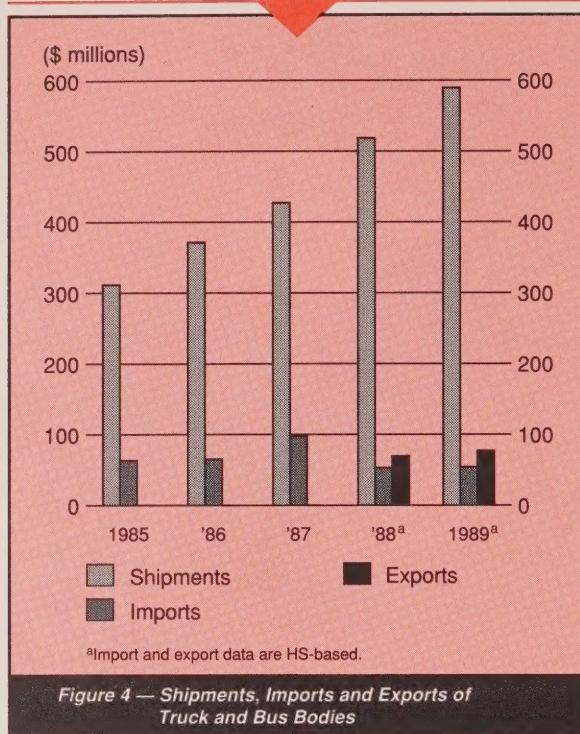


Figure 4 — Shipments, Imports and Exports of Truck and Bus Bodies

in 1989. Approximately 81 percent of the imports came from the United States in 1989, compared with only 63.5 percent in 1985. Overall exports declined from \$328 million in 1985 to \$303 million in 1989. Beginning in 1988, trade in all commodities has been classified according to the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS), whereas trade in earlier years was measured according to other systems (see footnote to Trade Statistics table on page 11). In Figures 3, 4, 5, 7, 8 and 9, export data for 1985, 1986 and 1987 are available mostly in aggregate form only; a breakdown of these data by subsector is not available.

Because there are significant differences in performance among the industries making up the sector, they are reviewed separately.

Truck and Bus Bodies

The truck and bus body industry performed well over the period from 1985 to 1989. The value of shipments increased by 89 percent from \$312 million in 1985 to \$590 million in 1989 (Figure 4). A review of preliminary data provided by Statistics Canada indicates that shipments are likely to have decreased by approximately 10 percent to an estimated \$530 million in 1990. This estimate of the decrease is considered low; manufacturers of van bodies, stake and cattle trucks, and cutaway or cube vans estimate the decline to be in the range of 25 to 35 percent.

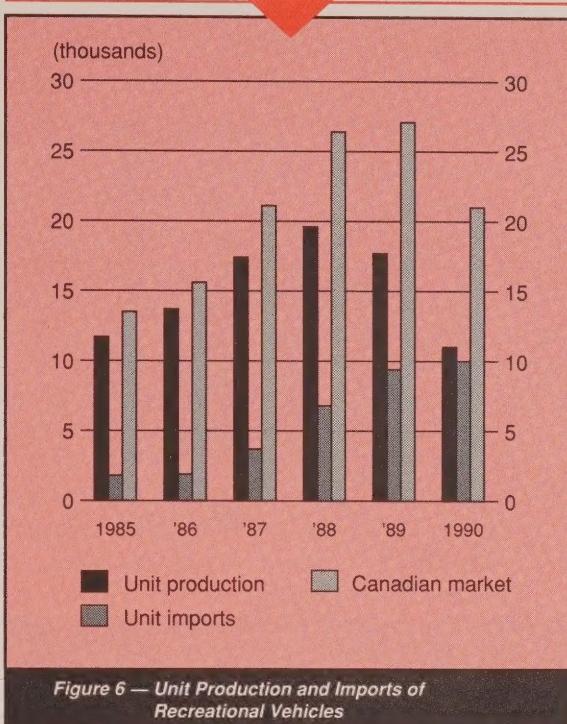
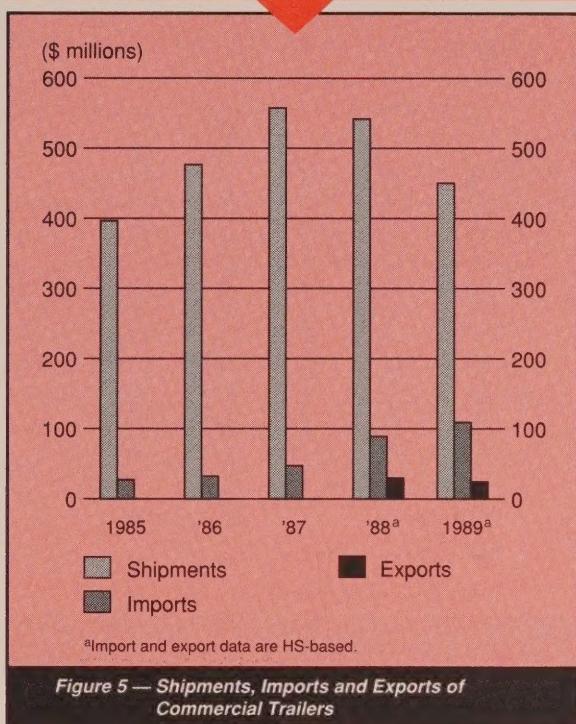
Companies in this industry produce mainly for small, local markets, primarily on a custom-order basis. School bus bodies are the exception, with an estimated 27 percent of the value of production being exported, mostly to the United States. Overall exports of truck and bus bodies to the United States account for only 13 percent of shipments.

An interfirm comparison study conducted by Industry, Science and Technology Canada (ISTC) based on 1989 data indicates that sales growth of service truck bodies outperformed that of other types of bodies, while the manufacturers of van bodies recorded the best performance in profitability. The manufacturing process does not involve highly advanced technology.

Whereas imports of truck bodies are minimal, a truck body imported on a chassis is classified as a vehicle and therefore is not included in the statistical data for this sub-industry. The Big Three U.S. automakers (Chrysler, Ford and General Motors) under the Auto Pact are allowed to import such vehicles duty-free provided content requirements are met.

Commercial Trailers

In the commercial trailer industry, the value of shipments increased by 41 percent between 1985 and 1987, from \$396 million to \$558 million (Figure 5). Shipments began to decline in 1988 and continued to decline through 1989, dropping to \$450 million. Preliminary data for 1990

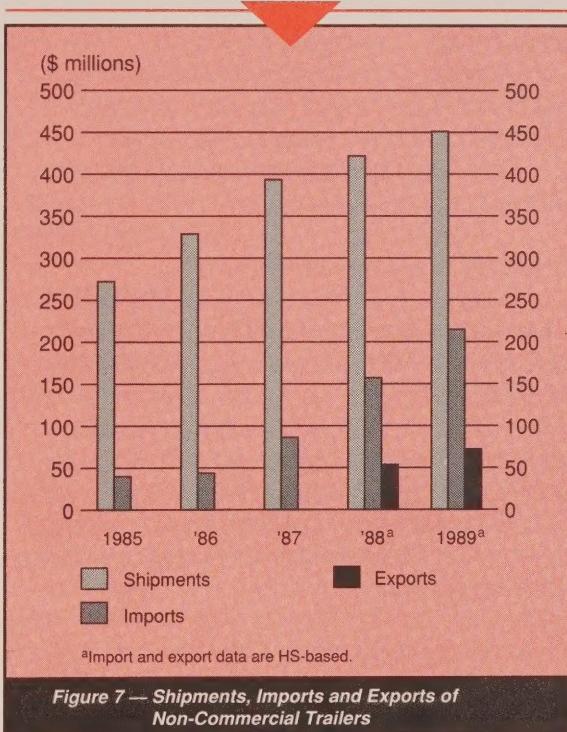


indicate that the value of shipments decreased to an estimated \$315 million. The manufacturers of highway van trailers have been affected the most by this decrease in production.

In 1989, U.S. imports worth \$109 million accounted for an estimated 20 percent of the Canadian market, valued at \$535 million. Exports in this period were \$24.5 million.

Non-Commercial Trailers

The *recreational vehicle* (RV) group, which accounted for an estimated 94 percent of shipments in this segment of the industry in 1989, is particularly sensitive to economic conditions such as changes in consumer spending, energy pricing and interest rates. Production in the subsector increased from 11 700 units in 1985 to approximately 17 700 in 1989, an increase of 51 percent. The value of shipments increased by 71 percent during the same period to an estimated \$424 million. Exports in 1989 were \$67 million, an increase of 52 percent over the 1988 level; motor homes accounted for 95 percent of these exports. The value of imports in 1989 was \$185 million, which was 40 percent higher than the 1988 level, and that trend continued in 1990. Production and import data for 1990 indicate that unit imports accounted for an estimated 48 percent of the Canadian market (Figure 6). The value of Canadian shipments for 1990 decreased by an estimated 25 to 30 percent to between \$300 million and \$325 million. A major RV manufacturer in Ontario, Firan Corporation, has



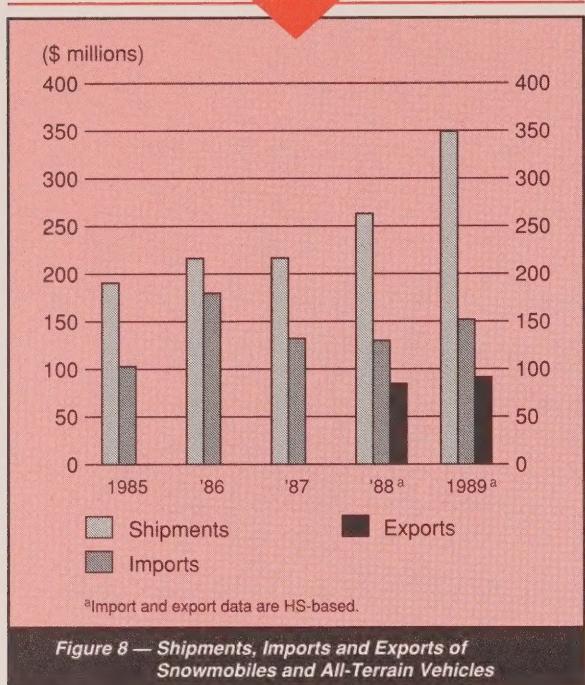


Figure 8 — Shipments, Imports and Exports of Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

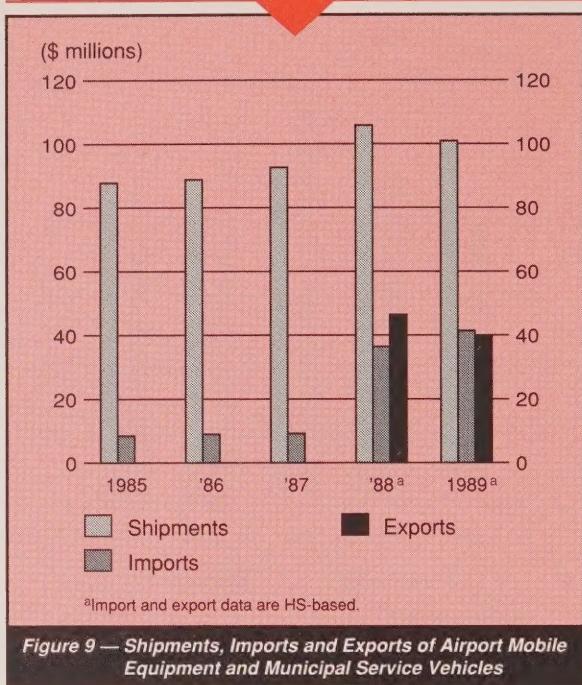


Figure 9 — Shipments, Imports and Exports of Airport Mobile Equipment and Municipal Service Vehicles

consolidated two of its plants because of a decrease in demand for wholesale shipments as well as increased market penetration by U.S. manufacturers.

Shipments of other trailers in 1989 totalled \$27 million, with imports of \$30 million and exports of \$4.9 million. Shipments for 1990 were estimated at \$33 million.

Shipments, imports and exports for the subsector as a whole are presented in Figure 7.

Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

The value of shipments in this group increased by 83 percent between 1985 and 1989, from \$191 million to \$349 million (Figure 8). Imports in 1989 were \$152 million, an increase of 17 percent over the 1988 level. Most of these imports came from the United States and Japan, which accounted for 55 and 42 percent, respectively, of the value of the imports. Exports, mostly to the United States, Finland and Sweden, increased by 8 percent during the same period to \$91 million. The value of shipments for 1990 was estimated at \$324 million.

Airport Mobile Equipment and Municipal Service Vehicles

In the airport mobile equipment and municipal service vehicle group, the value of shipments increased by 15 percent between 1985 and 1989 from \$88 million to \$101 million (Figure 9). Imports in 1989 were \$41 million, an increase of

14 percent over the 1988 level. Exports for this group were \$39 million in 1989, down from \$46 million in 1988. A sample survey of shipments for 1990 indicated an increase to approximately \$118 million.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Truck and Bus Bodies

Because most assemblers of truck and bus bodies are relatively small, they tend to be niche producers, responding to local market requirements. The cost of entry into this industry is low. The technological sophistication required for their production, which basically consists of simple assembly operations, is minimal. Marketing strategies are fairly limited. Because of these factors, rationalization on a North American basis is rare. Most of the companies are too small to compete in the U.S. market but are large enough to compete in regional markets on custom jobs. Large U.S. manufacturers could compete in these niches with lower prices but have shown only minimal interest to date.

Commercial Trailers

Canadian commercial trailers are generally designed to be built heavier than U.S.-built trailers and have a longer

operating life. Weight regulations in Canada allow heavier trailers and hence a nominally greater payload. Greater capacity is not considered an advantageous feature by U.S. buyers, for whom price is the deciding factor.

A recently completed ISTC study on commercial highway trailers indicates that labour, materials, components and transportation costs are often higher in Canada than in the United States. U.S. producers are also normally larger and more highly mechanized than their Canadian counterparts. To take advantage of economies of scale and to reduce their operating costs, U.S. producers do not offer many vehicle options. The ability of Canadian manufacturers to compete in the domestic market is attributable to the customized nature of products, Canadian tariffs and regional distribution of smaller companies serving local markets. Except for some specialized trailers, the industry is not competitive in export markets.

Non-Commercial Trailers

As in the truck and bus body industry, the cost of entry into the manufacturing of recreational vehicles is low. The technological sophistication required for production, which basically consists of simple assembly operations, is minimal. Most RV manufacturers are not competitive with their U.S. counterparts.

Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

This industry group produces technologically advanced products used for difficult off-road transportation requirements. Most of the establishments are small, with the exception of Bombardier, one of four major producers of snowmobiles in the world, and Canadian Foremost and Drill Systems.

The products supplied range from small recreational all-terrain units and snowmobiles valued at less than \$5 000 to heavy-duty, all-terrain vehicles, with a payload capacity up to 63.5 tonnes, priced in excess of \$750 000 each. The industry is internationally competitive, with exports accounting for 26 percent of total group shipments.

Airport Mobile Equipment

The manufacturers in this group also produce technologically advanced products used in providing essential services to the air transportation system. The restructuring of the largest manufacturer of crash, fire and rescue vehicles, AMERTEK, occurred in 1990. The establishments are characterized by short-run custom manufacturing operations. In general, this group is essentially healthy and internationally competitive.

Replacement of airport equipment by the major Canadian airlines and Transport Canada is expected to continue in the future. Canadian-built airport crash trucks, aircraft refuellers, airport snowblowers and runway sweepers

are products that will continue to be internationally competitive. Canadian firms producing these vehicles will continue to be active in the export market.

Municipal Service Vehicles

The majority of establishments in this group are medium-sized. They serve local markets and use standard technology in the production of their products. Municipal and provincial purchasing practices favouring local companies have encouraged the regionalization of the industry. Garbage trucks are the major product manufactured by the group. The purchasing of garbage trucks has been switching from municipalities to private waste management contractors, so changes in the system of providing these products may ensue.

The fire truck group is largely a custom market, controlled by municipal fire departments. The capacity to meet custom-designed requirements has permitted manufacturers to maintain their share of the Canadian fire truck market.

The tariff on fire engines was reduced to zero in 1989 under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Companies in this group lack the scale to compete directly with the larger U.S. manufacturers, one of which produces approximately 750 vehicles annually, more than twice the Canadian market. To provide a broader product offering, some companies have established strategic alliances with major U.S. manufacturers.

Exports of the airport and municipal equipment, mainly to the United States, accounted for 39 percent of total group shipments in 1989.

Canadian-built snow-clearing equipment and utility vehicles are mainly for Canadian use. Only limited numbers of these products are sold to the United States.

Trade-Related Factors

Table 2 shows the 1991 tariff rates assessed by Canada and the United States on key products in the specialty vehicle sector from nations having Most Favoured Nation (MFN) status and under the FTA.

The FTA rates apply to products produced in Canada or the United States that contain a minimum 50 percent North American value-added. The rates will continue to decline annually by 10 percent of the original tariff, decreasing to zero on 1 January 1998. This period of transition will encourage the commercial and non-commercial trailer industries to become more competitive. Currently, Canadian producers are well positioned to fill custom orders.

Tariffs on fire trucks and crash, fire and rescue vehicles were removed immediately upon implementation of the FTA on 1 January 1989. The tariff on parts for these vehicles, with the exception of aerial ladders, was later reduced to zero in Canada.



Table 2 — FTA and MFN Tariff Rates for Key Products, 1991

(percent)

	FTA tariff		MFN tariff	
	Canada	U.S.	Canada	U.S.
Truck and bus bodies	6.4	2.8	9.2	4.0
Commercial trailers	10.5	2.2	15.0	3.1
Recreational vehicles				
• camper trailers	7.1	2.2	10.2	3.2
• camper bodies	8.5	1.7	12.2	2.5
• motor homes	6.4	free	9.2	2.5
Utility, horse and snowmobile trailers	7.1	2.2	10.2	3.1
Fire trucks, airport crash, fire and rescue vehicles	free	free	10.2	3.7
All-terrain vehicles	6.4	free	9.2	2.5
Snowmobiles	free	free	free	2.5

Manufacturers other than the Big Three benefit from the FTA in that they can generally import parts duty-free if content requirements are met. This capability puts them on a similar basis to the Big Three producers. These components include refrigeration units, hydraulic tailgates, pumps, cylinders, door hardware, etc. for use in the manufacture of bodies.

The non-tariff barriers (NTBs) affecting Canada's exports of the airport mobile equipment group exist at the federal level in the United States, namely the "Buy America" and the "Small Business Set-Aside" practices. These practices reserve a certain portion of a federal or state contract to be filled by designated types of businesses.

In Canada, recreational vehicles are built to meet standards set by the Canadian Standards Association (CSA). These standards are not mandatory in all provinces. The four western provinces, Prince Edward Island and Newfoundland have some legislation in place to enforce these standards, but there is a question of consistency in application. The industry is concerned about harmonization of standards within Canada and within the United States.

Technological Factors

Manufacturers of truck and bus bodies and of commercial, recreational and other trailers invested \$20 million in 1988. The preliminary estimates for 1989 suggest that the investment rose to \$22 million that year.

Commercial Trailers

The ISTC study on the truck trailer industry states that, although Canadian commercial trailer manufacturers are generally lagging behind their U.S. competitors in automated production technology, some companies have invested in automated processes such as robotics and continuous welding. However, maintaining a high level of equipment utilization is a problem. On the basis of revenue per employee, revenue per hour worked, average wage rates, labour costs as a percentage of total costs and profit margins, Canadian manufacturers in this industry rank behind their U.S. counterparts. Higher labour cost in manufacturing results in lower gross margins, which imply poorer financial health and relatively fewer resources for product development and the purchase of capital-intensive technologically advanced equipment.

Airport Mobile Equipment, Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

The airport equipment group and the snowmobile and all-terrain groups produce technologically advanced products. Canadian technology and expertise in building airport snow-clearing equipment as well as all-terrain vehicles and snowmobiles for use in difficult terrain are recognized worldwide. They are the main contributing factors to the groups' international competitiveness.

Evolving Environment

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The market for specialty vehicles depends on the general state of the economy. It will continue to rely principally on domestic demand.

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 10). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Commercial Trailers

The recession has placed significant pressures on the trucking industry that have been reflected in reduced

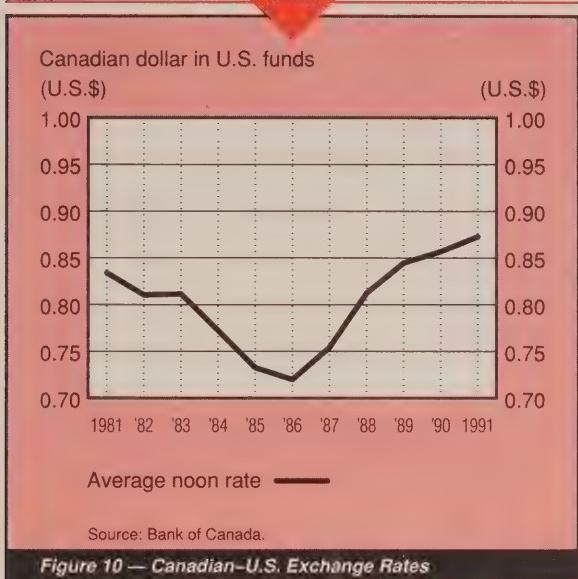


Figure 10 — Canadian-U.S. Exchange Rates

demand for trucks and commercial trailers throughout North America. The recession has adversely affected the commercial trailer industry.

Companies in this industry will have to continue to adjust over the next three to five years if an increase in imports from the United States is to be curbed. Several alternatives are being considered to combat the effect of imports on traditional Canadian markets. These options include entering the specialty trailer market, coproduction, importing labour-intensive subassemblies or product diversification.

Non-Commercial Trailers

In early 1990, Transport Canada implemented inspection procedures on imports in the RV group for the federally mandated standards under the *Motor Vehicle Safety Act*. Inspections were set in motion at four main border points, with restrictions on entry for vehicles that did not comply with the standards.

Competitiveness Assessment

Most of the companies in the specialty vehicle sector have a domestic and regional focus and do not compete in export markets. Reasons include small production scales, marginal financial resources and limited research and development capabilities. The exceptions to this are the airport mobile equipment, snowmobile and all-terrain vehicle groups. The recession and the high cost structure of Canadian firms competing in a North American marketplace for mass-produced items will put pressure on the industry.

The FTA has created opportunities for the more competitive industries in the sector by providing manufacturers of these products with improved access to the large U.S. market. Phased elimination of tariffs will increase competitive pressures on manufacturers producing for the domestic market.

Truck and Bus Bodies

At the present time, the truck and bus body industry is not concerned with competition from small manufacturers in the United States largely because of transportation costs on entire vehicles coming into Canada. However, the industry is concerned that key U.S. manufacturers are beginning to penetrate the Canadian market. Canadian manufacturers are not competitive with these large U.S. manufacturers, who can mass-produce and distribute their product through Canadian distributors at a lower price. The strength of Canadian producers is their ability to meet local requirements.

Commercial Trailers

The U.S. trailer market is extremely competitive and has a large number of local manufacturers of each type of product. Canadian companies should be able to survive in regional specialty markets, as the smaller U.S. companies do. For example, there appears to be no competitive threat to Canadian-built logging trailers at this time, which are built stronger in order to withstand the tougher Canadian operating environment.

With the exception of specialty product offerings, the commercial trailer industry, particularly the manufacture of highway van trailers, faces a stiff challenge from its U.S. counterparts. A glut of used trailers on the market caused by bankruptcies, mergers and closures of major firms in the trucking industry has also contributed to the decrease in production. Manufacturers of highway van trailers in Ontario and Quebec and manufacturers of flatbeds in the Prairie provinces are particularly vulnerable to these pressures.

Some highway trailer manufacturers are considering conversion to the specialty trailer market over the long term, which will make this market more competitive. As a consequence, the less efficient producers will be forced to improve. American companies have not shown any interest in this specialized market to date.

With the economic downturn in both countries, major manufacturers in the United States are starting to establish distributorships in Canada, particularly in the market for dry and insulated vans.

Non-Commercial Trailers

The RV group, which is normally subject to sales slumps when economic conditions worsen, is also feeling



stiff competition from imported vehicles. The industry has expressed its view that uniformity of manufacturing standards in Canada and the United States and uniform enforcement of these standards would be to its benefit.

Airport Mobile Equipment, Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

Producers of airport equipment, snowmobiles and all-terrain vehicles are technologically advanced. They will likely continue to exploit export opportunities and to be internationally competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral studies and initiative listed on page 15, contact

Automotive, Urban Transit and Rail Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Statistics, Auto Pact and Trucks Division
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3390
Fax: (613) 952-8088



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments	284	315	319	341	390
Employment	13 675	15 230	15 670	17 745	22 700
Shipments (\$ millions)	1 264.9	1 489.9	1 695.7	1 850.9	1 941.0

^aAll data are ISTC estimates. Statistics Canada publishes data on some of the industries in the specialty vehicles sector in *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual (SIC 3241, truck and bus body industry; SIC 3242, commercial trailer industry; SIC 3243, non-commercial trailer industry; and SIC 3299, other transportation equipment industries) and *Machinery Industries, Except Electrical Machinery*, Statistics Canada Catalogue No. 42-250, annual (SIC 3199, other machinery and equipment industries not elsewhere classified).

TRADE STATISTICS

	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a
Exports ^b (\$ millions)	328.0	356.8	344.6	283.6	303.0
Domestic shipments (\$ millions)	936.9	1 133.1	1 351.1	1 567.3	1 638.0
Imports ^c (\$ millions)	241.9	329.8	372.4	465.5	571.1
Canadian market (\$ millions)	1 178.8	1 462.9	1 723.5	2 032.8	2 209.1
Exports (% of shipments)	25.9	23.9	20.3	15.3	15.6
Imports (% of Canadian market)	20.5	22.5	21.6	22.9	25.9

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels. Various HS classes treated here are assigned an additional four digits (ANNEX code) for more detailed descriptions.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	63.5	53.0	73.7	90.9	80.6
Other	36.5	47.0	26.3	9.1	19.4

^aSpecial tabulations prepared by the Automotive Directorate. For additional detail, see *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	57.2	58.6	75.4	90.2	92.9
Other	42.8	41.4	24.6	9.8	7.1

^aSpecial tabulations prepared by the Automotive Directorate. For additional detail, see *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

MAJOR FIRMS^a

Name	Country of ownership	Location of major plants
Truck and Bus Bodies		
Canadian Blue Bird Coach Ltd.	United States	Brantford, Ontario
Diesel Equipment Limited	Canada	Toronto, Ontario
Multi-Vans Inc.	Canada	Bolton, Ontario
Thomas Built Buses of Canada Limited	United States	Woodstock, Ontario
Transit Truck Bodies Inc.	Canada	Laval, Quebec
Commercial Trailers		
Advance Engineered Products Ltd.	Canada	Regina, Saskatchewan
Hutchinson Industries	Canada	North York, Ontario
Manac Inc.	Canada	Saint-Georges-de-Beauce, Quebec
REMTEC Inc.	Canada	Chambly, Quebec
Trailmobile Canada (Division of Gemala Industries Limited)	Indonesia	Ingersoll, Ontario
Westank-Willock (Division of Willock Industries Ltd.)	Canada	Regina, Saskatchewan

^aThese lists are not exhaustive. For more information please contact the associations or Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

(continued)

MAJOR FIRMS^a (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
Non-Commercial Trailers		
Bonair Leisure Products Ltd.	Canada	Thetford Mines, Quebec
Fleetwood Canada Ltd.	United States	Lindsay, Ontario
General Coach (Division of Citair Inc.)	United States	Hensall, Ontario
Glendale Recreational Vehicles (Division of Firan Corporation)	Canada	Strathroy, Ontario
Triple E Canada Ltd.	Canada	Winkler, Manitoba
Snowmobiles and All-Terrain Vehicles		
Bombardier Inc.	Canada	Valcourt, Quebec
Canadian Foremost and Drill Systems Limited	Canada	Calgary, Alberta
Fire Trucks		
Almonte Fire Trucks Ltd.	Canada	Carleton Place, Ontario
Anderson's Engineering Ltd.	Canada	Langley, British Columbia
Dependable Truck and Tank Ltd.	Canada	Brampton, Ontario
Hub Fire Engines & Equipment Ltd.	Canada	Abbotsford, British Columbia
Nova Quintech Corporation	Canada	Saint-François-du-Lac, Quebec
Phoenix Fire Apparatus Inc.	Canada	Drummondville, Quebec
SMI Manufacturing Inc.	Canada	Bathurst, New Brunswick
Superior Emergency Vehicles Ltd.	United States	Red Deer, Alberta
Airport Mobile Equipment		
AMERTEK Inc.	Canada	Woodstock, Ontario
Frink Canada (Division of Compro Limited)	United States	Cambridge, Ontario
Nordic Systems Inc.	Canada	Mississauga, Ontario
Robert Mitchell Inc.	Canada	Saint-Laurent, Quebec

(continued)



MAJOR FIRMS^a (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
Municipal Service Vehicles		
Équipement Labrie Ltée	Canada	Saint-Nicolas, Quebec
Fort Garry Industries Ltd.	Canada	Winnipeg, Manitoba
Haul-All Equipment Ltd.	Canada	Lethbridge, Alberta
Superior Emergency Vehicles Ltd.	United States	Red Deer, Alberta
Sweeprite Mfg. Inc.	Canada	Regina, Saskatchewan
Universal Handling Equipment Company Limited	Canada	Hamilton, Ontario

^aThese lists are not exhaustive. For more information please contact the associations or Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Recreational Vehicle Association (CRVA)

Suite 200, 670 Bloor Street West

TORONTO, Ontario

M6G 1L2

Tel.: (416) 533-7800

Fax: (416) 533-4795

Canadian Transportation Equipment Association (CTEA)

49 Pearl Street

ST. THOMAS, Ontario

N5P 2P5

Tel.: (519) 631-0414

Fax: (519) 631-1855

Canadian Truck Trailer Manufacturers Association (CTTMA)

10435 Islington Avenue

P.O. Box 294

KLEINBURG, Ontario

L0J 1C0

Tel.: (416) 893-1689

Fax: (416) 893-2392



SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following publications are available from Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

Two studies were prepared by Tandem Engineering and Management Consultants Inc. for ISTC. The first was completed in March 1990, and the second in September 1991.

- **Review of the Truck Trailer Industry in Canada**
- **Industry Review: Chassis Mounted Equipment Manufacturing Sectors**

The following initiative has been recently supported by Industry, Science and Technology Canada.

Interfirm Comparison of the Truck Body and Equipment Manufacturers

This ISTC initiative was requested by the industry and was completed in April 1990. The analysis discusses the results for all participants and provides breakdowns by volume of sales, region and types of vehicles manufactured. Copies of this initiative are not available for distribution, as the data contained therein apply to the specific firms that participated in the comparison and are confidential.

Printed on paper containing recycled fibres.





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Sciences et Technologie Canada (adresse page 11).
Les publications suivantes sont disponibles auprès d'Industrie,
Deux études ont été menées par Transcanada Engineering and
Management Consultants Inc. pour le complète d'ISTC. La
première a été publiée en mars 1990 et la seconde en
septembre 1991.

- **Review of the Truck Trailing Industry in Canada**
- **Industry Review: Chassis Mounted Equipment**
- **Manufacturing Sectors**

Industrie, Sciences et Technologie Canada a recommandé
l'étude initiale d'ISTC à la demande de

Equipment Manufacturers
l'industrie, et achevée en avril 1990. L'étude analyse les
résultats de tous les participants, et présente une ventilation
des données selon le chiffre d'affaires, la région et la sorte
de véhicules fabriqués. La diffusion de ce document n'est
pas autorisée, car les données qu'il contient sont confidentielles.

aux entreprises participantes, et sont donc confidentielles.
Cet étude initiale d'ISTC a été lancée à la demande de
l'industrie, et a été achevée en avril 1990. L'étude analyse les
résultats de tous les participants, et présente une ventilation
des données selon le chiffre d'affaires, la région et la sorte
de véhicules fabriqués. La diffusion de ce document n'est
pas autorisée, car les données qu'il contient sont confidentielles.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS^a (suite)

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements	Véhicules municipaux
Équipement Labrie Ltée	Canada	Saint-Nicolas (Québec)	
Fort Garry Industries Ltd.	Canada	Winnipeg (Manitoba)	
Haul-All Equipment Ltd.	Canada	Lethbridge (Alberta)	
Superior Emergency Vehicles Ltd.	États-Unis	Red Deer (Alberta)	Supérior Emergency Vehicles Ltd.
Sweeperite Mfg. Inc.	Canada	Regina (Saskatchewan)	Sweeperite Mfg. Inc.
TORONTO (Ontario)	Canada	670, rue Bleuor ouest, bureau 200	TORONTO (Ontario)
M6G 1L2			
Association canadienne des véhicules récréatifs			
Tél. : (416) 533-7800			
Telexcopieur : (416) 533-4795			
49, rue Pearl			Canadian Transportation Equipment Association (CTEA)
55P 2P5			
ST. THOMAS (Ontario)			
Tél. : (519) 631-0414			
Telexcopieur : (519) 631-1855			
10435, avenue Silmington			Canadian Truck Trailer Manufacturers Association (CTTMA)
C.P. 294			
KLEINBURG (Ontario)			
Tél. : (416) 893-1689			
LOJ 1C0			
Telexcopieur : (416) 893-2392			

Canada (voir page 11).

^aCes listes ne sont pas exhaustives. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les associations ou l'industrie, Sciences et Technologie

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE



PRINCIPALES SOCIETES^a (suite)

Réseauxs non commerciales		Réseauxs de commerce	
Nom	Principaux établissements	Principaux établissements	Partenaires
Les industries Louis Bonnard Ltee	Thetford Mines (Québec)	Canada	Les industries non commerciales
Fleetwood Canada Ltd.	Lindsay (Ontario)	Etats-Unis	Fleetwood Canada Ltd.
General Coach (Division de Citar Inc.)	Hensall (Ontario)	Etats-Unis	General Coach (Division de Citar Inc.)
Glendale Residential Vehicles (Division de Firan Corporation)	Strathroy (Ontario)	Canada	Glendale Residential Vehicles (Division de Firan Corporation)
Bombardier Inc.	Vancouver (Québec)	Canada	Bombardier Inc.
Almonte Fire Trucks Ltd.	Carterton Place (Ontario)	Canada	Almonte Fire Trucks Ltd.
Anderson's Engineering Ltd.	Lanley (Colombie-Britannique)	Canada	Anderson's Engineering Ltd.
Dependable Truck and Tank Ltd.	Brampton (Ontario)	Canada	Dependable Truck and Tank Ltd.
Hub Fire Engines & Equipment Ltd.	Abbotsford (Colombie-Britannique)	Canada	Hub Fire Engines & Equipment Ltd.
Nova Quinitech Corporation	Saint-François-du-Lac (Québec)	Canada	Nova Quinitech Corporation
Phoenix Fire Apparatus Inc.	Drummondville (Québec)	Canada	Phoenix Fire Apparatus Inc.
SMI Manufacturing Inc.	Bathurst (Nouveau-Brunswick)	Canada	SMI Manufacturing Inc.
Superior Emergency Vehicles Ltd.	Red Deer (Alberta)	Etats-Unis	Superior Emergency Vehicles Ltd.
Véhicules aéroprotuaires	Woodstock (Ontario)	Canada	AMERTEK Inc.
Frink Canada (Division de Compro Limited)	Cambridge (Ontario)	Etats-Unis	Frink Canada (Division de Compro Limited)
Nordic Systems Inc.	Mississauga (Ontario)	Canada	Nordic Systems Inc.
Robert Mitchell Inc.	Saint-Laurent (Québec)	Canada	Robert Mitchell Inc.

Sciences et Technologie Canada (voir page 11).

Ces listes ne sont pas exhaustives. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les associations ou industries.

(suite à la page suivante)

Nom	Pays d'appartenance	Emploiement des principaux établissements	Classe de camions et carrosseries d'autobus
Canadian Blue Bird Coach Ltd.	Etats-Unis	Brampton (Ontario)	Diesel Equipment Limited
Multi-Vans Inc.	Canada	Toronto (Ontario)	Multi-Vans Inc.
Thomas Built Buses of Canada Limited	Fétes-Unis	Woolstock (Ontario)	Thomas Built Buses of Canada Limited
Transit Truck Bodies Inc.	Canada	Laval (Québec)	Transit Truck Bodies Inc.
Advancé Engineering Products Ltd.	Canada	Regina (Saskatchewan)	Hutchinson Industries
Manac Inc.	Canada	Saint-Gerorges-de-Beauce (Québec)	Manac Inc.
REMTEC Inc.	Canada	Chambly (Québec)	REMTEC Inc.
Triamobile Canada (Division de Willcock Industries Limited)	Indonésie	Langresol (Ontario)	Triamobile Canada (Division de Willcock Industries Limited)
Westbank-Willcock (Division de Willcock Industries Ltd.)	Canada	Regina (Saskatchewan)	Westbank-Willcock (Division de Willcock Industries Ltd.)

Données spéciales préparées par la Direction de l'automobile. Pour des détails supplémentaires, voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Autres	1985	1986	1987	1988	1989	1985	1986	1987	1988	1989
Etats-Unis	63,5	53,0	73,7	90,9	80,6	36,5	47,0	26,3	9,1	19,4
Autres	57,2	58,6	75,4	90,2	92,9	42,8	41,4	24,6	9,8	7,1
Autres	1985	1986	1987	1988	1989	1985	1986	1987	1988	1989

Données spéciales préparées par la Direction de l'automobile. Pour des détails supplémentaires, voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

DESTINATION DES EXPÉDITIONS : (% DE LA VALEUR totale)



à l'imposte de note que les données de 1988 et de 1989 se fondent sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI). La Classification des marchandises d'exportation (ME), et le Code de la classification standardisée pour le commerce international (GCCI), respectivement. Bien que les données de 1988 et de 1989 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et de 1989.

Voilà l'importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.

Voilà Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.

Expéditions (millions de \$)	936,9	1 133,1	1 351,1	1 567,3	1 638,0
Importations (millions de \$)	241,9	329,8	372,4	465,5	571,1
Marché canadien (millions de \$)	1 178,8	1 462,9	1 723,5	2 032,8	2 209,1
Exportations (% des expéditions)	25,9	23,9	20,3	15,3	15,6
Importations (% du marché canadien)	20,5	22,5	21,6	22,9	25,9

STATISTIQUES COMMERCIALES

À toutes les données sont des estimations d'ISTC. Statistique Canada publie des données sur certaines industries du secteur des véhicules à usages spéciaux CTI 3299 (Autres industries de la machine de l'équipement n.c.a.).

CTI 3299 (Autres industries du matériel de transport) et industrie de la machine, sauf électrique, no 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel et des carrosseries de camions et d'autobus), CTI 3242 (Industrie des remorques d'usage commercial), CTI 3243 (Industrie des remorques d'usage non commercial), CTI 3241 (Industrie des industries du matériel de transport), CTI 3242 (Industrie des remorques d'usage commercial), CTI 3243 (Industrie des remorques d'usage non commercial).

Emploi	13 675	15 230	15 670	17 745	22 700
Etablissements	284	315	319	341	390
1985	1986	1987	1988	1989	1989 ^a
Expéditions (millions de \$)	1 264,9	1 489,9	1 695,7	1 850,9	1 941,0

PRINCIPALES STATISTIQUES



Télécopieur : (613) 962-8088

Tel. : (613) 954-3390

K1A 0H5

OTTAWA (Ontario)

235, rue Queen

camions

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Statistique, Division du Pacte de l'Automobile et des

Direction générale du transport routier, urban et ferroviaire

études sectorielles d'ISTC (voir page 16), s'adresser à la

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les

marques internationaux.

debouchés d'exportation et à soutenir la concurrence sur les

de haute technicité. Ils continueraient à exploiter de nouveaux

néiges et de véhicules tous terrains construisent des produits

tous terrains de véhicules aéroprotuaires, de moto-

Véhicules aéroprotuaires, motoneiges et véhicules

de ces normes profiteraient à ce sous-secteur.

entre le Canada et les États-Unis, et l'application uniforme

importeuses. La standardisation des normes de fabrication

défavorable, se ressentit lui aussi de la vive concurrence des

baisse des ventes lorsque la conjoncture économique est

le sous-secteur des véhicules de plaisir, qui vit

Remorques non commerciales

ou des contenants secs.

Canada, notamment sur le marché des remorques isothermes

possibilité de mettre en activité un réseau de distribution au

grands constructeurs américains comme cert à envisager la

Avec la récession qui sévit dans les deux pays, les

sur ce marché.

américaine ne sera pas tout de suite jusqu'ici intéressée à se lancer

vers moins efficaces devant l'amélioration. Aucune entreprise

concurrente sur ce marché. En conséquence, les constructu-

marché des remorques à usages spéciaux, ce qui vivra la

envisageant la possibilité de se lancer à long terme dans le

Certains constructeurs de remorques autoroutières

des Paris sont particulièrement vulnérables.

de l'Ontario, et de remorques à plate-forme des provinces

tructeurs de semi-remorques autoroutières du Québec et

également contribue à faire baisser la production. Les cons-

remorques d'occasion, importable aux États-Unis

et à la fermeture de grandes entreprises de camionnage a



Le sous-secteur des remorques commerciales, et notamment les semi-remorques routières, n'est pas concurrentiel. Il existe une concurrence entre les différents fabricants de remorques, mais cette concurrence est limitée par la nature spécifique des produits. Les remorques commerciales sont des produits amérindiens. Une surabondance sur le marché des usages spéciaux, dont du mal à soutenir la concurrence des fabricants de remorques commerciales.

Remorquées commerciales La concurrence est extrêmement vive sur le marché américain des remorquées commerciales, où l'on trouve un grand nombre d'entreprises locales dans chacune des catégories de produits. Cette situation laisse penser que les entreprises américaines devraient pouvoir survivre dans des marchés régionaux spécialisés, comme le font les petites entreprises aux États-Unis. Ainsi, dans les sous-secteurs des remorquées pour le transport des gourmets, il ne semble pas exister de concurrence. Cela est sans doute du à la construction robuste des remorquées canadiennes, lesquelles doivent être résistantes aux conditions d'exploitation plus rigoureuses que celles aux États-Unis.

Classes de camions et carrosseries d'autobus
Actuellement, les entreprises du sous-secteur des
classees de camions et des carrosseries d'autobus ne
s'impliquent pas de la concurrence vendant des petits cons-
tucteurs américains, à cause des coûts de transport appli-
cables aux véhicules complets importés au Canada. Par
contre, l'industrie s'inquiète de voir certains grands cons-
tructeurs américains comme gagner à penetrer le marché cana-
dien. Les constructeurs canadiens ne peuvent soutenir la
concurrence de ces grands constructeurs américains, qui
peuvent produire et vendre leurs véhicules par l'entremise
de distributeurs canadiens, à un prix inférieur. Leur capacité
de répondre à des besoins spécifiques fait la force des
producteurs canadiens.

L'ALE, en facilitant l'accès au vaste marché américain, accroît les produits et garantit une croissance forte.

ressources financières et des capacités de recherche et de développement limitées. Font exception à cette règle, les groupes des véhicules aéropatrouillaires, des motoneiges et des véhicules tous terrains. La récession et les coûts élevés associés à la fabrication de véhicules dans les entreprises canadiennes en concurrence sur le marché nord-américain exercent des pressions sur ce secteur, dans le cas des

La plupart des entreprises du secteur des véhicules à usages spéciaux visent les marchés intérieur et régional aux,

Evaluation de la compétitivité

Les constucteurs de remorques commerciales dévorent des adaptations américaines continues d'augmentation. Des importations sont envoiées pour lutter contre l'effet produit par ces cellules-ci, il y a la possibilité de se lancer dans la construction de remorques à usages spéciaux, la coproduction, l'importation de remorques à usages spéciaux, la construction, l'importation de sous-ensembles à forte intensité de main-d'œuvre, et au début de 1990, Transports Canada a mis en application des procédures d'inspection pour les véhicules créatifs importées aux termes de la *Loi sur la sécurité des véhicules automobilistes*. Ces inspections fréquentes dans d'autres importations bâties. Ces inspecctions fréquentes refluent l'entente au Canada de postes frontaliers, les douaniers refusant l'entrée au Canada des véhicules automobilistes aux termes de la *Loi sur la sécurité des véhicules automobilistes*. Tout véhicule ne satisfaisant pas aux normes prévues.

La récession a exercé des pressions considérables sur l'industrie du camionnage. Ces pressions se sont traduites par une baisse de la demande de camions et de remorques commerciales en Amérique du Nord. La récession a également eu des effets négatifs sur le sous-secteur des remorques commerciales.

En plus d'avoir vu leurs gammes de commandes diminuer, les entreprises du secteur des véhicules à usages spéciaux ont du subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions sont encore irréversibles. Avec les signes de relance, même si elles sont encore irrégulières, la perspective à moyen terme dépend de la conjoncture économique. Ce marché continuera de s'améliorer. Le marché des véhicules à usages spéciaux va probablement élève, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 10). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix à des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourraient, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme de l'industrie automobile.

Evolution du milieu

Au moment où nous redéfinissons ce protocole, l'économie canadienne de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession.

Véhicules aéroprotuariés, motoneiges et véhicules tous terrains sont utilisées au Canada et les compétences qui les soutiennent, appliquées à la construction de véhicules aéroprotuaires de déneigement de véhicules tous terrains et de motoneiges adaptées aux terrains les plus difficiles sont réputées mondialement. Elles constituent les principaux facteurs de la compétitivité de ces sous-secteurs sur les marchés extérieurs.

Recommandées commerciales
L'étude menée par ISTC sur l'industrie des semi-remorques montre que, si la plupart des constructeurs canadiens tiennent de l'arrimage par rapport à leurs concurrents américains au chapitre de l'automatisation de la production, d'autres ont investi et fait l'acquisition d'équipement

Facultats tecnològiques

“Une-du-Prince-Edouard et l’Île-Neuve ont adopté des lois les rendant exécutrices, sauf que celles-ci ne sont pas appliquées partout avec la même rigueur. Les fabricants se préoccupent de l’harmonisation des normes au Canada et aux États-Unis.

Les véhicules de plaisir ne fabriqués au Canada répondent aux normes de l'Association canadienne de normalisation (CSA), qui ne sont cependant pas obligatoires dans toutes les provinces. Les autres provinces de l'Ontario,

La politique fédérale d'achat aux États-Unis (Buy American) et la politique américaine sur les marchés réservés aux petites entreprises (Small Business Set-Aside) sont les principales barrières non tarifaires (NT) s'opposant aux exportations de véhicules aéropatériens provenant du Canada. Comme il est prévu, ces politiques prévoient réservent à certaines catégories d'entreprises une certaine proportion d'un marché octroyé par le gouvernement fédéral ou par un Etat.

Les tarifs sur les camions d'incendie et les véhicules d'intervention en cas d'incendie d'ateliers de sauvetage ont été abolis dès l'entrée en vigueur de l'ALE le 1er janvier 1989. Les tarifs applicables aux pièces de ces véhicules, à l'exception des échelles sérielles, ont été par la suite ramenés à zéro au Canada.

Les fabricants de véhicules autres que les trois grands constructeurs américains peuvent généralement importer des pièces en franchise si ces dernières sont conformes aux réglementations de l'ALE. Cela place ces fabricants sur un pied d'égalité avec les trois grands constructeurs américains.

Les places dont il est question comprennent entre autres les groupes frigorigènes, les hayons hydrauliques, les pompes, les cylindres et les ferrures de portes, utilisées dans la fabrication des camions d'incendie.



présentement en mesure de livrer des commandes spéciales. Les fabricants canadiens sont devenir plus concurrentielles. Les fabricants commerciaux à dues commerciales et des remorques non commerciales à atténuer aider les entreprises qui fabriquent des remorques dégantées à zéro le 1^{er} janvier 1998. Cette période de transition devrait aider les entreprises qui fabriquent des remorques dégantées soit de tarifs originaux au rythme de 10 % par an, la réduction des tarifs originaux au rythme de 10 % par an, jusqu'à soit de provenance nord-américaine. L'ALE prévoit ou américaines à condition qu'au moins 50 % de leur valeur Les tarifs ALE s'appliquent aux produits canadiens

(NPF), et les tarifs prévus par l'ALE. Le tableau 2 présente les tarifs imposés par le Canada et les pays bénéficiant du statut de la nation la plus favorable catégorie des véhicules à usages spéciaux, fabriqués dans les États-Unis en 1991 sur les principaux produits de la

Facteurs liés au commerce

Le matériel de dénigrement et les véhicules utilitaires expatriée aux États-Unis. Seule une quantité limitée de ces produits est internationale. Seule une quantité limitée de ces produits est de fabrication canadienne sont surtout destinées au marché de véhicules privées de gestion des déchets, de sorte qu'un tiers municipales cèdent de plus la place aux entre-entreprises locales. Les camions à roues formant le groupe de véhicules spéciaux va s'approvisionner.

En 1989, les exportations de véhicules aéroportuaires et municipaux, surtout vers les États-Unis, comprenaient pour 39 % de toutes les expéditions de ce groupe.

	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis	NPF
(pourcentage)					
Caisse de camions et carrosseries d'autobus	6,4	2,8	9,2	4,0	
Remorques commerciales	10,5	2,2	15,0	3,1	
Véhicules de passagers	7,1	2,2	10,2	3,1	
• Campeuses-remorques	7,1	2,2	10,2	3,2	
• Carrrosseries de campuses	8,5	1,7	12,2	2,5	
• Autocaravanes	6,4	franchise	9,2	2,5	
Remorques utilitaires pour matériaux	7,1	2,2	10,2	3,1	
Camions d'industrie,					
Véhicules d'intervention					
Remorques utilitaires pour matériaux					
• Campeuses-remorques					
• Carrrosseries de campuses					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Camions d'industrie,					
Véhicules de passagers					
Remorques commerciales					
Carrosseries de camion					
Véhicules de passagers					
Remorques utilitaires pour matériaux					
Campeuses-remorques					
Autocaravanes					

750 000 dollars chacun. Ce sous-secteur peut soutenir utile atteint 63,5 tonnes, et qui pourront coûter plus de 5 000 dollars aux poids lourds tous terrains dont la charge terrienne de pliançage et des motoneiges coutent moins de 500 dollars. Les produits fabriqués vont des petits véhicules tous terrains de pliançage à des motoneiges du monde, ainsi que de Canadian Forest Products and Drill Systems.

Les produits fabriqués sont des petits véhicules tous terrains, à l'exception de Bombarier, une des quatre plus rigoureuses. La plupart des entreprises qui en font partie sont cité, répondant à des conditions de conduite très difficiles, répondant à la demande du marché local. Les coûts petite taille, elles ont tendance à desservir des zones rurales classes de camions et carrosseries d'assemblage de camions.

Le sous-secteur fabrique des produits de haute technologie et des carrosseries d'autobus, le sous-secteur des véhicules tout comme le sous-secteur des camions.

Remorques non commerciales

Tout comme les camions et les autobus, le sous-secteur des camions de pliançage se caractérise par des coûts de démarrage peu élevés. Nécessitant peu de techniques simples, elles exigeant de démarquer dans ce sous-secteur sont élevées. Les petites entreprises desservant des marchés locaux. Sauf pour certaines, elles sont remorques spécialisées, ce sous-secteur n'est pas très compétitif sur les marchés d'exportation.

Remorques commerciales

Tout comme le sous-secteur des camions et à la répartition régionale des véhicules, le sous-secteur des camions et des camions de pliançage sont très compétitifs au niveau d'adaptation de leurs produits aux clients, aux tarifs douaniers canadiens et à la régionalisation des constructeurs canadiens. La compétitivité des constructeurs américains n'offre pas beaucoup d'options pour leurs véhicules. Les constructeurs américains n'offrent pas beaucoup d'options pour le marché intérieur et de réduire leurs coûts de fabrication, les constructeurs canadiens. Afin de tirer parti des économies d'échelle et de réduire leur technologie plus avancée que leurs homologues canadiens. Les constructeurs américains ont généralement une plus grande concurrence pour leurs véhicules. La concurrence entre les deux secteurs est forte mais celle-ci est surtout avant tout les remorques routières menée par ITC sur les semi-trailers.

Une étude récente montre que les coûts de la main-d'œuvre, des matières premières et des composantes du transport sont souvent élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les constructeurs américains offrent une technologie plus avancée que les constructeurs canadiens. Les constructeurs canadiens sont généralement plus lourdes que celles de fabrication américaine, et leur durée utile est plus longue. La réglementation canadienne sur les véhicules routiers, leur offre aucune intérêt.

Pour les acheteurs américains, qui considèrent avant tout les remorques plus lourdes dont la charge utile est plus élevée, remorques routières en matière de poids autorisé la circulation sur les routes américaines, leur offre un intérêt.

Les remorques commerciales de fabrication canadienne sont généralement plus lourdes que celles de fabrication américaine, et leur durée utile est plus longue. La réglementation canadienne sur les véhicules routiers, leur offre un intérêt.

Pour l'instant, ils ne semblent pas y intéresser.

Construction américaines pourraient, grâce à leurs prix inférieurs, leur faire concurrence sur ces marchés, mais, constructeurs américains pourraient, grâce à leurs prix

inférieurs à la recherche de commandes spéciales. Les grands sont de taille suffisante pour soutenir celle-ci sur le marché à l'échelle nord-américaine et presque inexistante. La plupart des entreprises de ce sous-secteur sont trop petites pour soutenir la concurrence sur le marché des États-Unis, mais elles sont de taille suffisante pour soutenir celle-ci sur le marché nord-américain. C'est pourquoi la rationalisation du marché peut de techniques simples, elles exigeant peu de stratégies de mise en place des opérations d'assembly. Les stratégies de démarquer dans ce sous-secteur sont élevées. Nécessitant une demande du marché local. Les coûts culturels, répondant à la demande du marché local. Les coûts petites tailles, elles ont tendance à desservir des zones rurales classes de camions et carrosseries d'assemblage de camions.

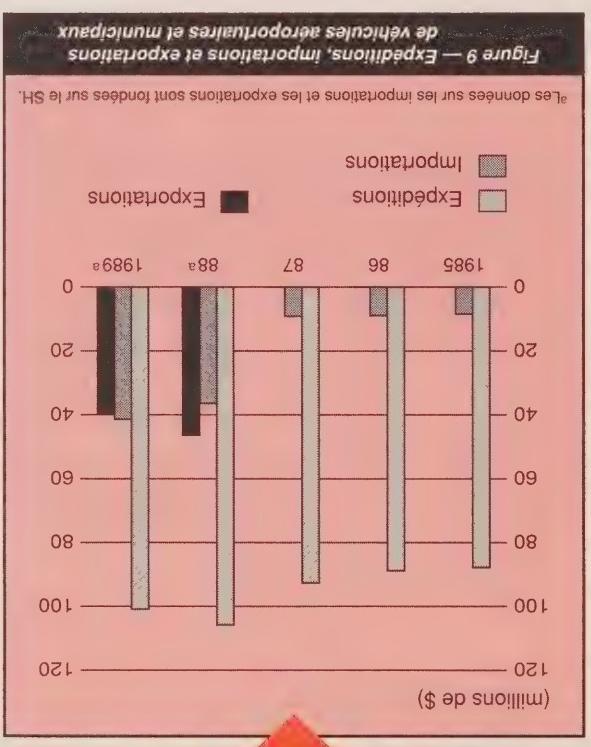
Facteurs structurels

Forces et faiblesses

Figure 9 — Exportations, importations et exportations de véhicules automobiles et municipaux

Les données sur les importations et les exportations sont fondées sur le SH.

Année	Exportations (millions de \$)	Imports (millions de \$)
1985	~10	~20
1986	~20	~30
1987	~40	~40
1988	~60	~60
1989	~100	~80



Dans le groupe des véhicules aéroportuaires et municipaux, les expéditions ont augmenté de 15 %, passant de 88 millions en 1985 à 101 millions de dollars en 1989 (figure 9). En 1989, les importations se chiffraient à 1,2 milliard de dollars, soit une augmentation de 10 % par rapport à l'année précédente.

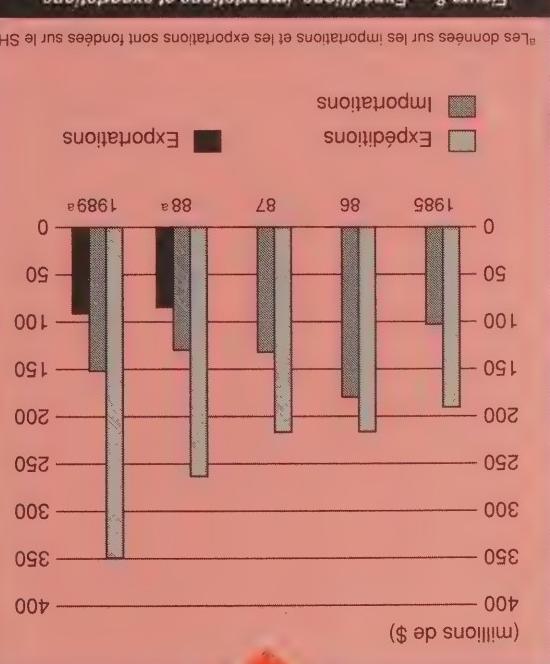
De 1985 à 1993, les expéditions de ce sous-secteur ont augmenté de 83 %, passant de 191 millions à 349 millions de dollars (figure 8). En 1993, les importations s'élevaient à 152 millions de dollars, soit 17 % de plus qu'en 1988. Elles provenaient surtout des États-Unis et du Japon, dont les produits représentait respectivement 55 et 42 % de la valeur d'importations. Durant la même période, les exportations, surtout destinées aux États-Unis, à la Finlande et à la Suède, augmentent de 8 %, atteignant 91 millions de dollars. Pour 1990, les expéditions étaient estimées à 324 millions de dollars.

Motonéiges et véhicules tous terrains

Les expéditions, les importations et les exportations de quies ont totalisé 27 millions de dollars, les importations, 30 millions, et les exportations, 4,9 millions. Pour 1990, les expéditions étaient estimées à 33 millions de dollars.

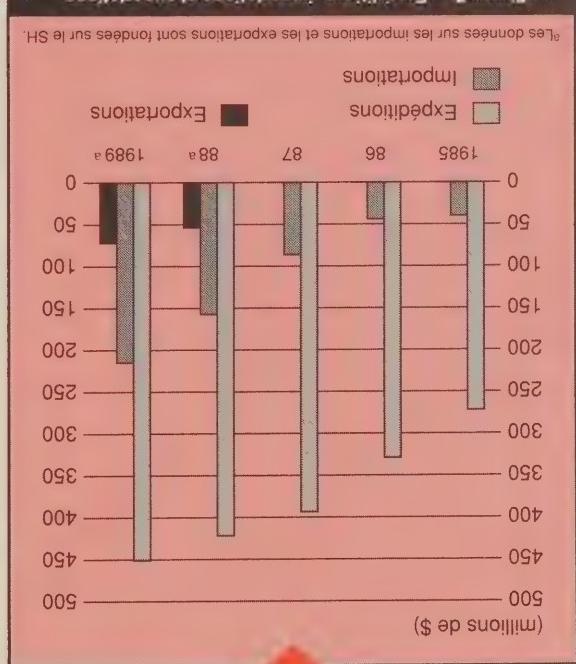
Les expéditions, les importations et les exportations de l'ensemblé du sous-secteur des remorques non commerciales apparaissent à la figure 7.

Figure 8 — Exemples, implications et expérimentations de mésoméglies et de véhicules tous terrains



Le groupe des véhicules de plaisance, qui comprend environ 94 % de toutes les expéditions de ce sous-secteur en 1989, est particulièrement sensible à la conjoncture économique, aux variations des dépenses des consommateurs, au coût de l'énergie et aux taux d'intérêt. La production est passée de 11 700 véhicules en 1985 à près de 17 700 en 1989, soit une augmentation de 51 %. Durant cette même période, les exportations ont augmenté de 71 %, atteignant ainsi une valeur estimée de 424 millions de dollars. En 1989, les exportations se sont élevées à 67 millions de dollars, soit une hausse de 52 % par rapport à 1988. Les autorisations représentant 95 % de ces exportations. La même année, la valeur des importations atteignait 185 millions de dollars, soit 40 % de plus que l'année précédente, tandis que celles d'importation étaient de 1990, montrent qu'il y a une diminution de 25 % (figure 6). En 1990, les expéditions canadiennes sont complètes pour quelque 48 % du marché canadien (figure 6). Les données de 1990, les dernières disponibles, indiquent que le secteur automobile a dépassé les 325 millions de dollars. Un grand constructeur de véhicules de plaisance de l'Ontario, Fitrin Corporation, a regroupé les activités de deux des sociétés à cause de la baisse de la demande de la part du secteur du commerce de gros, et de la pénétration accrue du marché par les groupes de véhicules de plaisance de l'Ontario.

Figure 7—Expeditions, importations et exportations de remorques non commerciales



De 1985 à 1987, les expéditions du sous-secteur des remorques commerciales ont augmenté de 41 %, passant de 396 millions à 558 millions de dollars (figure 5). Elles ont commencé à chuter en 1988, et ont continué tout au long de 1989, déclinant à 450 millions de dollars. Les données préliminaires pour 1990 indiquent que les expéditions ont fléchi à environ 315 millions de dollars. Les plus touchés par cette chute de production ont été les constructeurs de semi-remorques rouillées.

Eh 1989, les importations de produits américains ont totalisé 109 millions de dollars, soit une quote 20 % du marché canadien du secteur des véhicules à usages spéciaux, estimé à 535 millions. Au cours de la même période, les exportations se sont chiffrées à 24,5 millions de dollars.

Alors que les importations de classes de camions restent stables, il connaît de soliగnгer que les importations de classes moyennes sur châssis sont considérées comme des importations de véhicules, et ne sont donc pas comprises dans les statistiques du sous-secteur visé par le présent protocole. Bien qu'on ne dispose pas de chiffres précis, il semble que les trois grands constructeurs américains (Chrysler, Ford et General Motors) importent ces véhicules en franchise aux termes du Pacte de l'automobile.

Figure 6 — Production d'unités et importations de véhicules de plaisir

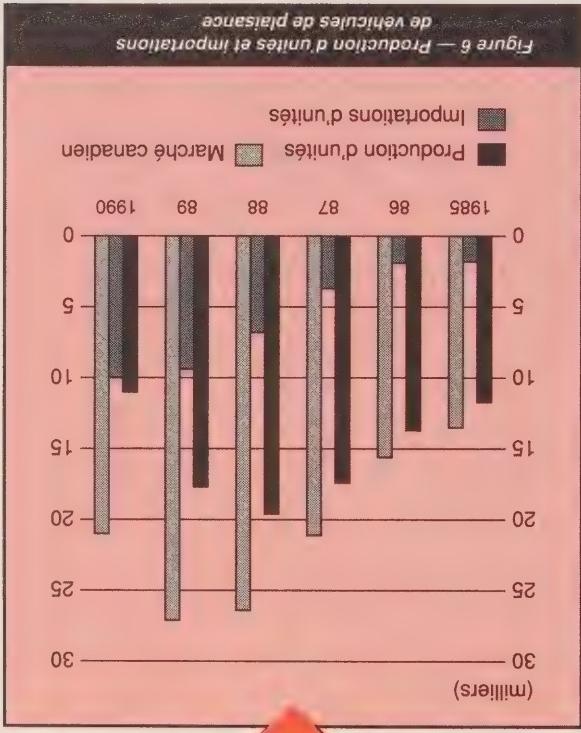
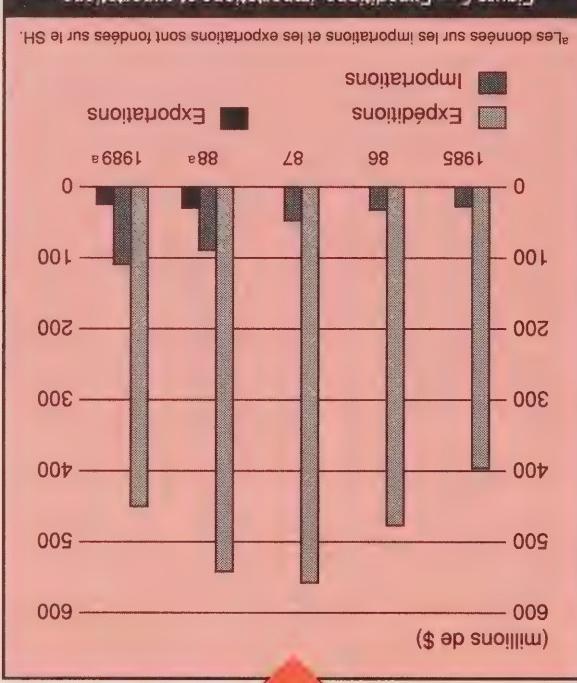


Figure 5 — Expeditions, imponnances et expéditions de remorques commerciales



rendement. Les expéditions ont augmenté de 89 %, passant de 1985 à 1989, ce sous-s'écouler à connu un bon classement.

des sous-s'écoulers, ces derniers sont examinés séparément. Étant donné les différences notables dans le rendement des sous-s'écoulers, ces derniers sont également

pour la plupart partagées, aucune ventilation des chiffres les exportations pour les années 1985, 1986 et 1987 sont spécialement augmentée en moyenne de 7,8 % par an (en dollars constants de 1981), tandis que le nombre d'emplois augmentait de 13 % par an. Le essor était du à la

che parvenu à maturité dont la croissance est lente. Son rendement est évidemment lié à celui de l'économie canadienne et à la demande de matériels de transport. Dans l'ensemble, la demande de véhicules a été affectée par la conjoncture économique.

Le secteur des véhicules à usages spéciaux dessert un marché par les firmes de construction de véhicules municipaux notamment aux États-Unis.

Figure 4 — Expéditions, importations et exportations de camions et de carrosseries d'autobus

Les données sur les importations et les exportations sont fondées sur le SH.

Année	Expéditions	Importations	Total
1985	~100M	~550M	~650M
1986	~120M	~450M	~570M
1987	~140M	~350M	~600M
1988	~160M	~250M	~450M
1989	~180M	~150M	~350M

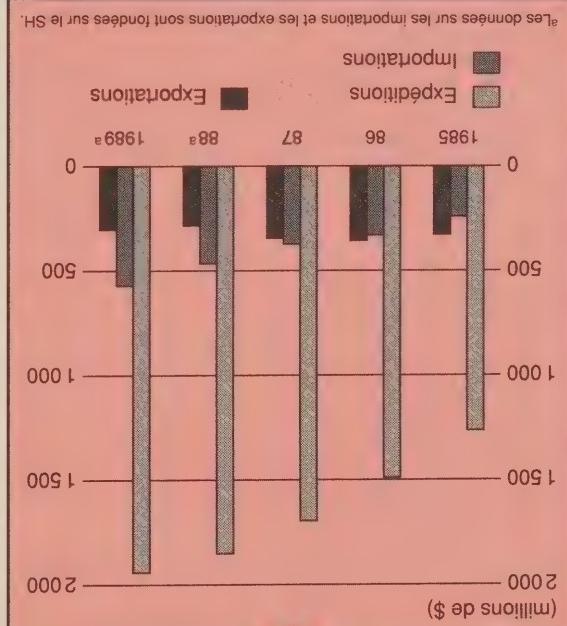
Rendement

Le groupe des camions d'incendie, des camions à ordures, fabrique des camions de déneigement, des camions à ordures, du matériel de déneigement, des camions de sel ou de sable, des balayeurs mécaniques et des véhicules utilitaires munis d'une acclive élévatrice pour l'enfermer des câbles électriques et téléphoniques. Les exportations sont limitées aux camions et véhicules utilitaires.

Le secteur des véhicules à usages spéciaux dessert un marché parvenu à maturité dont la croissance est lente. Son rendement est évidemment lié à celui de l'économie canadienne et à la demande de matériels de transport. Dans l'ensemble, la demande de véhicules a été affectée par la conjoncture économique.

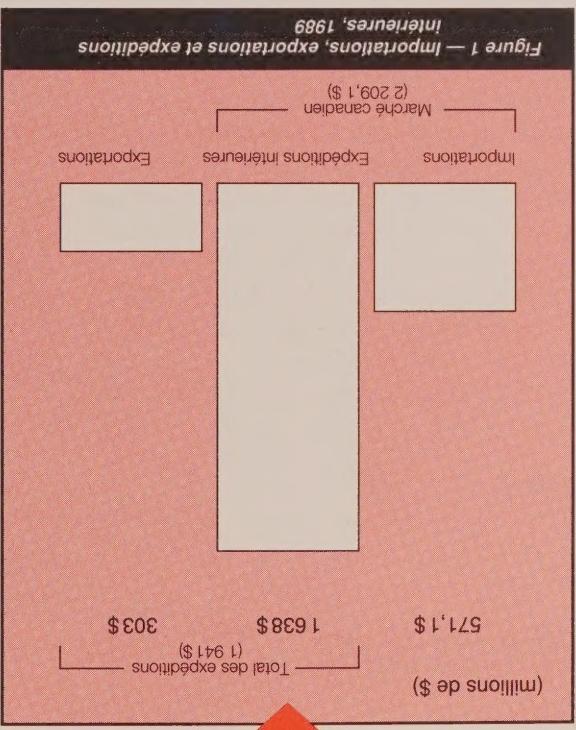
Le groupe des constructeurs de véhicules municipaux fabrique des camions d'incendie, des camions à ordures, du matériel de déneigement, des camions de sel ou de sable, des balayeurs mécaniques et des véhicules utilitaires munis d'une acclive élévatrice pour l'enfermer des câbles électriques et téléphoniques. Les exportations sont limitées aux camions et véhicules utilitaires.

Figure 3 — Expéditions, importations et exportations de véhicules à usages spéciaux



2Ce profil de l'industrie ne traite pas des fabricants de carrosseries d'autobus urbains et interurbains. Le profil intitulé *Autobus urbains et interurbains* leur est consacré.

de leurs collectivités.
des Canadiens, et jouent un rôle important dans l'économie
nèiges du Québec. La plupart des sociétés appartenant à
ques de l'Outaouais et les fabricants de remorques et de moto-
Les plus grandes entreprises sont les fabricants de remor-
ments, la plupart petits et compact moins de 50 personnes.
20 100 personnes partagées dans quelque 360 établisse-
En 1989, ces sous-sociétaires emploient au total environ
remorques commerciales et les camions et les carrosseries d'autobus, les
sont les classes de véhicules à usages spéciaux
sous-sociétaires du secteur des véhicules à usages spéciaux
comme le montre la figure 2, les trois plus grands
que détiennent par Statistique Canada.
et de remorques, elles ne correspondent pas à ce secteur tel
tion première n'est pas la construction de camions de camions
de ces entreprises sont très petites tailles, ou que leur voca-
d'autobus et de remorques. Cependant, comme la plupart
camions de camions, de carrosseries
Transports Canada font état de quelque 600 autres fabri-
men, la plupart étant de petites entreprises. Les dossier
22 700 employés directs dans environ 390 établisse-
Au chapitre de l'emploi, ce secteur touristique environ-
25,9 % du marché intérieur total.
tions, qui totalisent 571,1 millions de dollars, représentent
tion était surtout axée sur le marché intérieur. Les importa-
tions ne constituent que 15,6 % des expéditions, la produc-
1,941 milliard de dollars en 1989 (figure 1). Les exporta-
Ce secteur a effectué des expéditions évaluées à
produits fabriqués en 1989.
Le tableau 1 présente la structure du secteur des
véhicules à usages spéciaux et la ventilation des expédi-
tions, des importations et des exportations des principaux
marchés canadiens et le transport dans les régions éloignées.
incendies, les services d'ambulances et le transport contre les
des autoroutes, ainsi que pour la protection contre les
exploitation et l'entretien des aéroports, des routes et
chaudises, ce secteur produit le matériel utilisé pour
véhicules servent au transport des personnes et des mar-
roues et à chenilles ainsi que de motoneiges. En plus des
de véhicules municipaux, de véhicules tous terrains sur
clés (de plaine et d'autres), de matériel aéropортnaire,
d'autobus, de remorques commerciales et non commerciales
les fabricants de camions et de carrosseries
Le secteur des véhicules à usages spéciaux regroupe
végétales servent au transport des personnes et des mar-
roues et à chenilles ainsi que de motoneiges. En plus des
de véhicules municipaux, de véhicules tous terrains sur
clés (de plaine et d'autres), de matériel aéropортnaire,
d'autobus, de remorques commerciales et non commerciales
les fabricants de camions et de carrosseries
Le secteur des véhicules à usages spéciaux regroupe



	Expéditions	Importations	Exportations
Véhicules aéropортnaires et tous terrains	349	152	91
Remorques non commerciales	451	215	72
Remorques commerciales	450	109	24
Total, véhicules à usages spéciaux	1 941	571	303

Tableau 1 — Structure industrielle du secteur des véhicules à usages spéciaux, 1989

25,9 % du marché intérieur total.
Ce secteur a effectué des expéditions évaluées à
produits fabriqués en 1989.
Le tableau 1 présente la structure du secteur des
véhicules à usages spéciaux et la ventilation des expédi-
tions, des importations et des exportations des principaux
marchés canadiens et le transport dans les régions éloignées.
incendies, les services d'ambulances et le transport contre les
des autoroutes, ainsi que pour la protection contre les
exploitation et l'entretien des aéroports, des routes et
chaudises, ce secteur produit le matériel utilisé pour
véhicules servent au transport des personnes et des mar-
roues et à chenilles ainsi que de motoneiges. En plus des
de véhicules municipaux, de véhicules tous terrains sur
clés (de plaine et d'autres), de matériel aéropортnaire,
d'autobus, de remorques commerciales et non commerciales
les fabricants de camions et de carrosseries
Le secteur des véhicules à usages spéciaux regroupe

Structure et rendement



- Autobus urbains et interurbains
- Automobiles
- Camions lourds
- Pneus
- Pièces d'origine pour automobiles
- Pièces de rechange pour automobiles
- Pièces d'origine pour produits
- Produits manufacturés et de produits finis. Toujours en 1989, les exportations de produits manufacturés, et 32,5 % des exportations canadiennes de
- compriment les titres suivants :
- de textes consacrés au secteur de l'automobile. Cette série
- des véhicules à usages spéciaux. Il fait partie d'une série
- environ 10 500 à la fabrication de pneus et de chambres à air.
- 22 700 à la construction de véhicules à usages spéciaux et
- camions de pièces, 96 500 à la fabrication de pièces,
- 55 500 étaient affectées au montage des automobiles, des
- années, cette industrie emploie 185 200 personnes dont
- 1,5 milliard pour les pneus et les chambres à air. La même

1,9 milliard pour les véhicules à usages spéciaux et environ 14,7 milliards pour les pièces;

28,1 milliards de dollars pour l'assemblage d'automo-

ditures du secteur de l'automobile se répartissaient comme

manufacturées et de produits finis. Toujours en 1989, les expe-

taient un peu plus de 15 % des expéditions canadiennes de

1989, les activités de l'industrie automobile représen-

lise, et dessert un seul marché nord-américain qui englobe

ce profil traité uniquement du secteur de la fabrication

canadienne. La plus grande partie de cette industrie est rationna-

rechage. Les pneus et de chambres à air, d'origine ou de

camions, automobiles et véhicules à usages spéciaux) et les fabri-

regroupe les constructeurs de véhicules automobiles (voitures,

Globalement, l'industrie canadienne de l'automobile

Introduction

et ministre du Commerce extérieur
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Michael H. Wilson

de cette série de documents.

Veuillez à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décence et à l'oree

du vingt-et-unième siècle, tel est le désir qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et

les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière

de cette série de documents.

Le Ministre a consacré des représentants du secteur privé,

Canada tient maintenant compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des représentations de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils,

Canada procéde à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs autres industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et de Commerce extérieur

canadiennes, si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à

l'industrie, Sciences et Technologies Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans cette série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies et l'industrie

Fait donne l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement

AVANT-PROPOS

VEHICULES À USAGES SPÉCIAUX

1990-1991

P R O I N D U S T R I E



Canada

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTI ou de GEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquiez avec l'un des trois bureaux suivants.

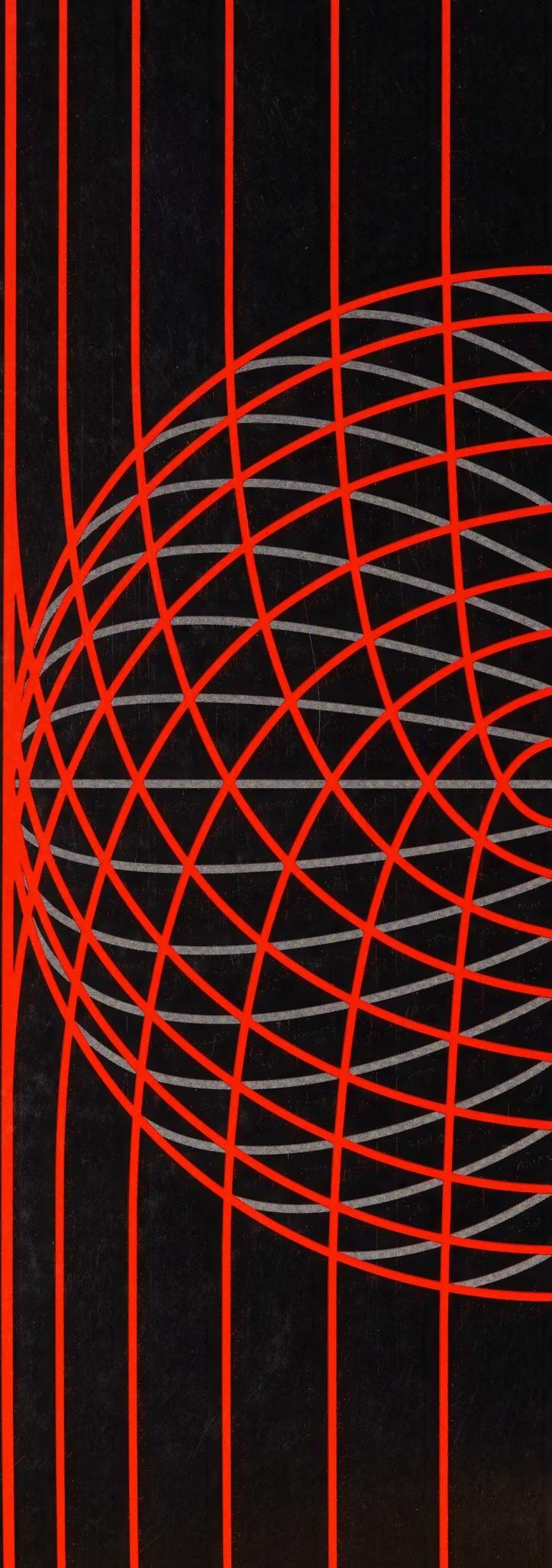
Demandes de publications

Demandes de publications

Industrie, Sciences et Technologies Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information dans les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

P R O F I L I D E S T R I
I N D U S T R I E



Technologie Canada Industry, Science and
Industrie, Sciences et Technologie Canada



a usages spéciaux
Véhicules